



GORILLAS, UN NOUVEAU COMMERÇANT AU SERVICE D'UN NUMÉRIQUE RESPONSABLE

Qui sommes-nous ?

Fondée à Berlin en 2020, Gorillas est une entreprise européenne qui propose à la vente en livraison plus de 2000 produits (alimentaire, non-alimentaire, produits d'artisans et de commerces locaux) à une clientèle de quartier. La livraison s'effectue à vélo électrique en 10 minutes maximum par des livreurs salariés.

En hyper croissance, Gorillas est devenue l'une des entreprises à atteindre le plus rapidement le statut de licorne en Europe. En un peu plus de 10 mois, Gorillas a développé son activité dans 9 pays et plus de 30 villes dont Berlin, Amsterdam, Londres, Paris, Milan, ...

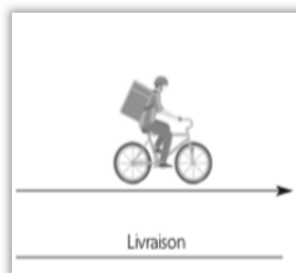
La France, marché prioritaire de Gorillas

Avec déjà plus de **545 employés**, et 10 stores implantés à Paris et en petite couronne depuis avril 2021, Gorillas a aussi ouvert un store à Bordeaux, un store à Nice, et deux à Lyon. D'autres ouvertures de de stores et de villes vont se faire au courant de l'été.

Au sein de leurs **dark-stores de 200 à 400 m²**, Gorillas propose environ **1600 références de produits**, soit 500 de plus que ses concurrents directs. L'expérience de Gorillas à Berlin montre que les dark-stores peuvent expédier plusieurs centaines de commandes par jour. Une partie des clients utilisent le service comme approvisionnement principal pour des paniers de plusieurs dizaines d'euros et le recours à 2 ou 3 livreurs.



1 000 à 2 000 réf.
200 à 400m²
Picking : 3mn max



Effectuée en vélos
électriques par des
livreurs salariés
Rayon d'action : de
1,5 à 2km



Commande livrée en
10 mn max

Pour couvrir une ville comme Paris et tenir le délai de livraison en 10 minutes, 15 à 20 dark-stores sont ainsi nécessaires, avec un rayon d'action de 1,5 à 2km pour chacun. Les livreurs, salariés de Gorillas, disposent au sein des dark-stores de toutes les installations nécessaires pour recharger leur vélo, se reposer ou se restaurer.



Déjà

- **10** dark-stores à Paris et 1^{ère} couronne, 1 store à Bordeaux, 2 stores à Lyon, et 1 store à Nice.
- **+545** employés en CDI
- **30%** de partenaires commerçants de proximité par dark-store
- Siège social à **Paris**

Objectifs fin 2021

- Présence dans **15** villes françaises
- **+100** dark-stores
- **+2 500/3 000** employés en CDI

I - Gorillas, un nouvel acteur de proximité

1) Un développement à l'image de chaque quartier

Au cœur des centres-villes, la proximité est au centre de l'ADN de Gorillas. L'objectif ? S'inscrire dans la vie des quartiers, être au plus près des attentes de chaque client selon ses besoins et des commerçants de proximité.

Avec une volonté de devenir un service du quotidien, chaque implantation s'accompagne de partenariats avec les acteurs locaux :

- avec les **commerçants de proximité** et les **associations de commerçants**, pour apporter un service complémentaire et utile à leur développement
- avec les **associations locales**, pour ne perdre aucune marchandise en cas d'inventu
- avec les **riverains**, pour prendre en compte leurs attentes et réduire les risques de nuisances

2) Une vitrine numérique aux commerces de proximité

Engagé en faveur d'une économie numérique responsable, Gorillas a adopté une approche résolument locale, et souhaite contribuer fortement au développement de l'économie dans les territoires.

L'inventaire de chaque store est composé à **minima de 30% de produits issus de commerces, artisans, producteurs de proximité**. Ces collaborations permettent d'une part d'adapter l'offre de chaque store à sa clientèle, et d'autre part de participer à la revitalisation des centres-villes en apportant un nouveau souffle et de nouvelles opportunités de développement aux acteurs locaux

Modèle de partenariat

- **Chaque partenariat est unique** et adapté aux besoins du commerçant.
- **Chaque stock est acheté puis conservé au sein des stores** de Gorillas.
- **Chaque prix d'achat et de revente de la marchandise est négociée au cas par cas.**

Avec déjà 40 commerçants accompagnés en France, **Gorillas renforce ainsi la visibilité des offres de ses partenaires avec une vitrine numérique.**

En résumé, ce choix répond à plusieurs objectifs :

- Permettre aux commerçants d'avoir des revenus supplémentaires et d'accroître leur chiffre d'affaires, notamment à la suite de la crise sanitaire
- Donner de la visibilité aux commerçants locaux et les faire connaître au-delà de leur clientèle traditionnelle
- Permettre aux clients de découvrir de nouveaux produits de qualité produits dans leur quartier ou leur ville

II - Une entreprise qui crée de la valeur en France

1) Des créations d'emplois en CDI

Gorillas propose **uniquement des contrats en CDI à l'ensemble de ses employés**, livreurs compris.

Cela répond à une volonté d'offrir à un public souvent jeune des perspectives de carrière sur le long terme, et de créer une équipe qui s'inscrit dans la durée

C'est pourquoi, le développement en France s'accompagne d'une politique de recrutement ambitieuse avec pour **objectif la création de 2 500 à 3 000 emplois d'ici 2023.**

2) Une vraie culture d'entreprise tournée vers les salariés

Les **riders sont au centre de l'entreprise**, ils sont l'image de Gorillas. C'est pourquoi l'accent est mis sur la recherche de profils passionnés de vélo et soucieux du service client.

Dans les magasins, ils travaillent aussi avec les gérants de magasin, les gestionnaires de stock, les préparateurs de commande et toutes les équipes chargées des produits.

Pour l'ensemble des salariés de l'entreprise l'évolution interne est encouragée, avec **des parcours de développement interne** pour qu'un rider puisse devenir manager d'une équipe, ou un préparateur de commande, gestionnaire de magasin.

III - Gorillas, partenaire de la ville apaisée et durable

1) La volonté de participer au développement de centres villes apaisés

Passionnés de vélos, les fondateurs de Gorillas ont fait le choix de privilégier les mobilités douces et de les placer au cœur de son activité : **toutes les livraisons se font en vélo électrique**. Un choix revendiqué qui a pour objectif de ne pas engorger davantage les centres-villes, et de limiter l'impact environnemental des livraisons.

Le modèle de Gorillas a pour objectif de faire de l'entreprise un nouveau commerçant local, complémentaire à l'offre existante. En ce sens, l'acquisition d'un nouveau store doit **s'inscrire pleinement dans le schéma d'urbanisme et de développement des municipalités**, sans "défigurer" les quartiers.

Chaque store est pensé comme un espace vivant, une "ruche", au sein de laquelle une **équipe permanente de 30 à 45 salariés** (gestionnaires de store, préparateurs de commande et livreur) se coordonnent, travaillent et circulent.

Organisation d'un store :

- Des rayons et espaces organisés pour faciliter la préparation des commandes.
- Des salles de repos et de détente pour les salariés, et notamment pour les livreurs afin qu'ils puissent se reposer entre plusieurs courses dans un espace adapté.
- Des parkings intérieurs pour les vélos, afin de ne pas gêner le voisinage, et des vestiaires pour ranger l'équipement de chaque rider (casque, veste, ...)

2) Un engagement pour une consommation responsable

Avec la livraison à la demande, **chacun peut adapter sa consommation aux besoins immédiats**, limitant les déchets souvent liés aux courses achetées trop en avance pour toute la semaine.

De l'achat des stocks à la livraison, Gorillas s'est engagé à avoir un impact carbone neutre :

- Réduction de l'utilisation de mobilités polluantes, à la fois pour les livreurs et les clients
- Réduction de la vente de produits sous emballage plastique, avec une politique encourageant le vrac et des sacs en papiers
- Réduction de la taille des stores à moins de 400m², évitant l'artificialisation des sols souvent liée à au développement de nouveaux supermarchés et parking associés.